

**ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PT. ANGKASA POLYPROPINDO
JL. SOLO TAWANGMANGGU
SAPEN MOJOLABAN
SUKOHARJO**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (SI)

Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta



Disusun Oleh :

SUROTO

B 100 020 291

**FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2006

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

**ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PT ANGKASA POLYPROPINDO SAPEN
MOJOLABAN SUKOHARJO**

Yang ditulis oleh:

SUROTO
B100020291

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 2006

Pembimbing

(Lukman Hakim SE, M.Si)

Mengetahui,

Dekan Jurusan Fakultas Ekonomi Manajemen
Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Drs. H. Syamsudin, MM)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos I Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta -57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SUROTO
NIRM : 02.6.106.02016.50291
Jurusan : Manajemen Perusahaan
Judul Skripsi : Analisi Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PT
Angkasa Polypropindo Sapen Mojolaban Sukoharjo

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijasah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima

Surakarta, 16 September 2006
Yang membuat pernyataan,

SUROTO

MOTTO

Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh
selain apa yang telah dia usahakannya.

Dan bahwasanya usahanya itu kelak
akan diperlihatkan (kepada-Nya)

(Qs. An-Najm : 39-40)

Sesungguhnya sesudah kesulitan akan datang kemudahan.

Maka kerjakanlah urusanmu dengan sungguh-sungguh,
dan hanya Allah kamu berharap.

(Qs. Asy-Syar-h : 6-8)

Jalani hidup dengan penuh keyakinan dan berhati-

hatilah dalam menggunakan masa mudamu

sebab masa mudamu akan menentukan

masa depanmu

(Muh Surya Efendi)

PERSEMBAHAN

Bapakku dengan kepribadian dan keteguhan jiwanya, semoga kudapat sesuatu yang lebih berarti suatu saat nanti, dan engkau tidak kecewa dengan anakmu ini

Ibuku dengan ketabahan, kesabaran serta panjatan doamu sehingga anakmu dapat menyelesaikan tugas belajar ini, dan semoga Illahi memberikan kesehatan sehingga selalu dapat kau panjatkan doa dan harapan bagi keluarga

Kakak-kakakku, Mbak warni & John L, Mas Nardi dan Mas Wahyono tercinta
semoga kita selalu perhatian dan saling mengerti

Keponakan kecilku Giovanni semoga menjadi anak yang sholeh, pintar dan membanggakan dikemudian hari

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Syukur *alhamdulillah* penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT ANGKASA POLYPROPINDO SAPEN MOJOLABAN SUKOHARJO.**”

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Skripsi ini tidak tersusun tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak dalam bentuk moril maupun materiil. Untuk itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan rasa hormat kepada:

1. Bapak Drs. H. Syamsudin, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Ibu Ir Irmawati, SE, M.Si, selaku pembimbing akademik yang selama ini selalu memberikan arahan dengan sabar dan bijak.
4. Bapak Lukma Hakim SE, M.Si selaku dosen pembimbing yang dengan arif dan bijaksana telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Rony Suharyono selaku pimpinan PT ANGKASA POLYPROPINDO yang telah memberikan izin penelitian selama penulis melakukan penelitian.
6. Ayah ibuku dan keluarga tercinta yang tak henti menyayangi dan mencintai, di setiap hembusan nafasnya berisikan doa untukku.
7. Ayah ibuku tercinta dengan ketabahan, ketulusan kasih sayang dan kesabaranmu dapat dengan tegar menghadapi cobaan serta dapat mengiringi

kehidupan anak-anakmu yang sering membuat cemas dan sedih, serta terima kasih telah mewariskan kepribadian pada anak-anakmu.

8. Buat kakak-kakakku Mbak Warni, Mas Nardi dan Mas Wahyono yang telah memberikan keceriaan yang mengiringi hari-hari dan mengenalkan aku serta mengurus menghantarkan aku pada kedewasaan berfikir dan bersikap.
9. Temen-temen Kuliah UMS kelas E dan Almamater UMS.
10. Temenku seperjuangan yang paling special dan keluarga dikampus Fendy Gokil, Cuma ini(rahmat fajar), Nugroho (monyet), Ari Sruwen, Arif. Terima kasih atas semua saran dan kritiknya. Semoga kita tetep satu selamanya!!!
11. Sahabat sejutiku I ketut Widodo S. kom, Edy, N plencung
12. Temen dolanku di UMS, Brimob, Mira, Yanti, farida, Anna, Yunni, Endang, Eni, suhartoyo, Nurcahyo, teguh, Adik, *thanks for all*. Kapan-kapan rival lagi ocle
13. Semua pihak yang telah membantu sehingga terciptanya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan kekurangan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu penulis berharap adanya kritik dan saran yang bersifat membangun dari para pembaca. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Akhir kata, semoga ALLAh SWT Yang Maha Esa memberikan Berkah dan Rahmat-Nya yang melimpah untuk membalas kebaikan Bapak, Ibu dan rekan-rekan sekalian.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 2006

Penulis

Suroto

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAKSI	xi
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Sistematika Skripsi	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 7
1. Kajian Teori	7
A. Pengertian Pemasaran	7
B. Pengertian Manajemen Pemasaran	8
C. Konsep Pemasaran	9

	D. Fungsi pemasaran	11
	E. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	13
	F. Saluran Distribusi	16
	G. Distribusi Fisik	27
	H. Pengertian Biaya dan Biaya Distribusi	29
	I. Hubungan Antara Biaya Distribusi dengan Volume Penjualan	31
	2. Kajian Penelitian Terdahulu	32
BAB III	METODA PENELITIAN	35
	A. Kerangka Pemikiran	35
	B. Hipotesis	36
	C. Data Dan Sumber Data	37
	D. Metode Analisis Data	38
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
	A. Gambaran Umum Perusahaan	46
	B. Penyajian Data	55
	C. Analisis Data dan Pembahasan	60
BAB V	PENUTUP	67
	A. Kesimpulan	67
	B. Saran-saran	69
	DAFTAR PUSTAKA	71

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 Volume Penjualan	56
Tabel IV.2 Biaya Pembentuk Distribusi Langsung	54
Tabel IV.3 Biaya Pembentuk Distribusi Tidak Langsung	57
Tabel IV.4 Ringkasan perhitungan Uji regresi	60
Tabel IV.5 Perhitungan t_{hitung} dan t_{table}	63

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1. Kerangka Pemikiran	35
Gambar Struktur Organisasi PT. Angkasa Polypropindo	47
Gambar 4.1 Gambaran Umum Proses Produksi	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data SPSS

Lampiran 2. Olah Data Uji Asumsi Klasik

Lampiran 3. Olah Data Regresi

Lampiran 4 . Tabel Uji t

Lampiran 5. Tabel Uji F

Lampiran 6. Surat Keterangan Penelitian

**ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PT ANGKASA POLYPROPINDO**

SAPEN MOJOLABAN SUKOHARJO

Disusun Oleh :

SUROTO

NIM : B 100 020 291

Dosen Pembimbing

Lukman Hakim SE, M.Si

ABSTRAKSI

Permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah biaya distribusi langsung dan biaya distribusi tidak langsung berpengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan pada PT Angkasa Polypropindo dan variable apa yang paling dominan pengaruhnya

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana pengaruh biaya distribusi langsung dan biaya distribusi tidak langsung terhadap peningkatan volume penjualan pada PT Angkasa Polypropindo dan untuk mengetahui variable yang paling dominan pengaruhnya.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yang digunakan untuk menganalisis data yang bersifat kuantitatif (berupa angka-angka). Dan metode deskriptif yaitu penguasaan atau penyampaian dan keterangan sebagaimana adanya tanpa mengadakan perubahan baik penambahan maupun pengurangan. Data yang diperlukan didapat dengan observasi, interview, dan teknik riset perpustakaan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda, uji t dan uji F .

Berdasarkan analisis regresi linear berganda di peroleh persamaan garis regresi $Y = 4,4 \times 10^7 + 1,294 X_1 + 2,519 X_2$. dari analisis uji t_{x1} (biaya distribusi langsung) diperoleh $t_{hitung} 4,087 > t_{tabel} 2,074$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara variabel biaya distribusi langsung dengan variabel volume penjualan.. hasil analisi t_{x2} (biaya distribusi tidak langsung) diperoleh $t_{hitung} 5,968 > t_{tabel} 2,074$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian ada pengaruh yang signifikan antara variabel biaya distribusi tidak langsung dengan volume penjualan.

Dari hasil analisis uji F diperoleh $F_{hitung} 88,188 > F_{tabel} 3,47$. maka H_0 ditolak, yang berarti ada pengaruh yang signifikan antara variabel biaya distribusi langsung dan variabel biaya distribusi tidak langsung secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel volume penjualan

Dengan demikian distribusi tidak langsung paling dominan daripada biaya distribusi langsung. Jadi hipotesa yang diajukan dimana menyatakan bahwa biaya distribusi tidak langsung mempunyai pengaruh paling dominan terhadap volume penjualan dapat diterima dan terbukti kebenarannya.

Kata Kunci : biaya distribusi, volume penjualan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah salah satu Negara yang sedang berkembang dan berusaha mengejar ketinggalannya didalam percaturan perekonomian dunia, yang serba kompetitif. Hal tersebut dapat dilihat dalam semakin berkembangnya perekonomian dan teknologi di Negara kita dewasa ini. Namun kemajuan yang dicapai dalam perekonomian tersebut membawa problema bagi perusahaan atau produsen dalam negeri, yaitu dengan munculnya pertanyaan : Bagaimana cara memasarkan produk dengan cepat dan tepat agar volume penjualan di perusahaan selalu meningkat. Sedangkan wujud dari peningkatan volume penjualan tersebut adalah meningkatnya permintaan akan produk disertai dengan bertambahnya luasnya pasar yang menjadi jangkauan atau sasaran untuk memasarkan produk yang dihasilkan perusahaan

Untuk bisa menjawab pertanyaan diatas, salah satu upaya yang dilakukan perusahaan adalah dengan meningkatkan efektifitas saluran distribusi pada perusahaan yang bersangkutan. Efektifitas dapat diukur dari penggunaan biaya yang optimal untuk memasarkan produk dan dapat diperoleh hasil yang maksimal. Optimalisasi biaya akan menciptakan efisiensi waktu dan biaya yang digunakan dalam proses pendistribusian produk. Ukuran – ukuran di atas akan digunakan sebagai dasar analisis dalam

penelitian ini. Jadi, dapat dibandingkan saluran distribusi mana yang lebih efektif dalam memasarkan produk secara tepat dengan biaya yang optimal sehingga terjadi peningkatan volume penjualan yang maksimal. Oleh karena itu efektif atau tidaknya saluran distribusi merupakan masalah penting yang harus dipecahkan secara teliti, sebab kesalahan didalam pemilihan saluran distribusi ini akan memperlambat bahkan memacetkan penyaluran produk yang dihasilkan perusahaan. Dengan kata lain pemilihan saluran distribusi haruslah tepat, sehingga arus barang perusahaan akan lancar dan pada akhirnya volume penjualan mengalami peningkatan juga dalam hal perolehan laba.

Jadi upaya meningkatkan efektifitas saluran distribusi merupakan salah satu cara atas strategi yang dilakukan perusahaan untuk bisa memuaskan konsumen, sehingga volume penjualan akan terus mengalami peningkatan. Usaha memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen bagi sebuah perusahaan dapat menunjang berhasilnya bisnis yang dilakukan.

Dengan meningkatnya volume penjualan, diharapkan tingkat laba jangka panjang yang ditargetkan perusahaan akan bisa teralisasi. Tercapainya kedua tujuan tersebut tidak lain karena perusahaan senantiasa berupaya meningkatkan efektifitas saluran distribusi secara terus menerus.

Di sini jelas bahwa permasalahan yang dihadapi perusahaan dalam rangka meningkatkan laba jangka panjang dan demi kelangsungan hidupnya. Disamping harus memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan juga harus lebih memperhatikan keinginan konsumen dalam rangka pemilihan saluran

distribusi yang diterapkan agar dapat berhasil sesuai dengan program yang telah direncanakan perusahaan.

Dari banyak perusahaan yang menggunakan saluran distribusi, salah satunya. “ PT. Angkasa Polypropindo”. Selama ini perusahaan PT Angkasa Polypropindo dalam memasarkan produknya menggunakan dua cara yaitu saluran distribusi langsung dan distribusi tidak langsung.

Dengan adanya pemikiran tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk membahas permasalahan dengan mengadakan penelitian tentang

“ ANALISIS PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. ANGKASA POLYPROPINDO PALUR KARANGANYAR “

B. Perumusan Masalah

Merumuskan masalah adalah salah satu keperluan pokok dalam penelitian ilmiah yaitu merumuskan suatu gejala atau kejadian yang menarik perhatian kita untuk memecahkannya.

Dalam penulisan skripsi ini penulis mencoba meneliti pengaruh biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan pada PT Angkasa Polypropindo. Untuk lebih jelasnya dibuat perumusan masalah, sebagai berikut :

1. Apakah biaya distribusi (distribusi langsung dan distribusi tidak langsung) mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan pada PT Angkasa Polypropindo ?

2. Dari biaya distribusi (distribusi langsung dan distribusi tidak langsung) manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap volume penjualan pada PT Angkasa Polypropindo ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui arah dan gerak apa yang ingin dicapai didalam melaksanakan suatu penelitian. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh biaya distribusi yang terdiri dari distribusi langsung dan distribusi tidak langsung terhadap volume penjualan.
2. Untuk mengetahui variable manakah yang lebih berpengaruh antara biaya distribusi langsung dengan biaya distribusi tidak langsung terhadap volume penjualan .

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang saya buat ini semoga dapat bermanfaat bagi :

1. Penulis

Penelitian ini merupakan sarana bagi penulis untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah, sekaligus dapat membandingkan teori dan praktek

2. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pimpinan perusahaan dalam menetapkan kebijaksanaan perubahan biaya saluran distribusi langsung dan distribusi tidak langsung terhadap volume penjualan.

3. Pihak lain

Hasil penelitian ini juga dapat dipakai sebagai bahan bacaan yang bermanfaat bagi peneliti – peneliti lain dibidang yang sama.

E. Sistematika Skripsi..

Sistematika akan diuraikan dalam lima bab, yaitu :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menjelaskan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II : Tinjauan Pustaka.

Bab ini menguraikan tentang pengertian pemasaran, pengertian manajemen pemasaran, konsep pemasaran, fungsi pemasaran, marketing mix, saluran distribusi, distribusi fisik, biaya distribusi, hubungan saluran distribusi terhadap volume penjualan dan penelitian-penelitian yang terdahulu

BAB III : Metode penelitian

Bab ini membahas tentang kerangka pemikiran, hipotesis, data dan sumber data dan metode analisis data

BAB IV : Analisis Data dan Pembahasan

Bab ini membahas tentang gambaran umum mengenai subjek penelitian, pelaksanaan penelitian, hasil analisis data dan pembahasannya serta pembuktian hipotesis

BAB V : Penutup

Bab ini berisi kesimpulan, serangkaian pembahasan penelitian serta saran-saran dan keterbatasan penelitian

DAFTAR PUSTAKA

- Djarwanto, Ps dan Pangestu Subagyo, 2000, *Statistik Induktif*. edisi IV, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Haki, Lukman, 2004, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta.
- Kotler, Philip, 2002, *Manajemen Pemasaran*, jilid I, Terjemahan Handa teguh, Erlangga, Jakarta.
- Swasta, Basu, 2000, *Azas-Azas Marketing*, edisi III, Liberty, Yogyakarta.
- Wiyadi, Mulyadi dan Murdianti, 1995. *Manajemen Pemasaran I*, Edisi Revisi, Fakultas Ekonomi UMS, Surakarta.
- Swasta, Basu dan T. Hani Handoko, 2000, *Manajemen Pemasaran: Analisa Prilaku Konsumen*, edisi I, BPFE, Yogyakarta.
- Hery, S. Restaningsih, 2004, *Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PT Pabelan Di Surakarta*, Fakultas Ekonomi UMS.
- Buntoro, M. Reza, 2003, *Analisa Biaya Distribusi Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Dan Keuntungan Pada PT Jamu Air Mancur Surakarta*, Fakultas Ekonomi UMS
- Sulistyawati, Vivin, 2003, *Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada PT Sari Warna Asli Di Surakarta*, Fakultas Ekonomi UMS.
- Sugiyarti, 2005, *Analisa Efisiensi Biaya Distribusi Pada PT Pabelan Di Surakarta*, Fakultas Ekonomi UMS.
- Afifudin, Muhammad, 2003, *Analisa Pengaruh Biaya SDaluran Distribusi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada PT Batik Keris Surakarta*, Fakultas Ekonomi UMS